

是人才不一定有口才



有口才必定是人才

Yingzai

成 功 的 法 则

Haokoucai

把话说好、说透是一种本事

赢 在好口才

一部快速掌握说话技巧的实用宝典

卡耐基曾经说过，一个人的成功有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通。的确，好口才是成功的前提，能言善辩的人往往使人尊敬、受人爱戴、得人拥护。

优秀的口才是现代人必不可少的交际手段，口才好自然运气通、人气畅、财气旺；好口才会使你在人群中脱颖而出、左右逢源、成就辉煌的事业。

柯 维 编著

台海出版社

Yingzai
Haokoucai
赢在好口才

一部快速掌握说话技巧的实用宝典



柯 维 编著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在好口才 / 柯维编著. —北京: 台海出版社, 2006.6

ISBN 7-80141-496-9

I. 赢... II. 柯... III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 050375 号

书 名/赢在好口才

编 著/柯 维

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京世纪雨田印刷有限公司

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/13.75

字 数/197 千字

版 次/2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-496-9 定价: 26.80 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。

赢在好口才

Yingzai
Haokoucai



责任编辑: 杨燕民

封面设计: 红十月工作室 RED OCTOBER STUDIO
hongshiyue@vip.sina.com

前言

在经济发达、重视信息的社会中，人们常常根据一个人的讲话水平和风度，来判别其学识、修养和能力。语言能力强，双方就能达到顺利的交流，信息也能顺利、准确地被对方接收、理解，从而达到交流的目的。

美国人早在20世纪40年代就把“口才、金钱、原子弹”看作是在世界上生存和发展的三大法宝，20世纪60年代以后，又把“口才、金钱、电脑”看作是最有力量的三大法宝，而“口才”却一直独冠三大法宝之首，足见其作用和价值。

“会说话”是人们交流思想、传播信息的主要形式。由于世界科技的不断发展，21世纪传声技术突飞猛进，语言可以不依靠文字而传递信息，指挥生产、工作。而口头语言较书面语言的快捷性、高效性更符合信息化社会人们交流思想的要求。再次，随着口头交际活动的日益频繁，“敏于思而纳于言”的知识分子时代已成为过去，“能说会道”更能适应各种各样的人际交往，更适应各行各业的迅猛发展。

因此，提高自己的说话能力，已经成为生存的需要，生活的需要。在现实社会中，一个人若是缺乏说话能力，无论他有多么卓越的才能，仍然有可能无法在社会上生存。有才华却缺乏口才，就像是一粒未经琢磨的钻石，永远无法闪耀出璀璨夺目的光芒。

一个人是否具备谈话能力，就会成为决定他生存的一项重要资本。在现代社会，由于经济的发展，在人们频繁的交往，口头表达能力的重要

性日益增强，口才越来越被认为是现代人所应具有的能力之一。作为现代的人，不仅要有新的思想和见解，而且要能在别人面前很好地表达出来。不仅要以自己的行为对社会做贡献，而且要能以自己的语言去感染、说服别人。就职业而言，现代社会的各行各业都需要口才：对政治家和外交家来说，口齿伶俐、能言善辩是一项基本的素质；法官要使罪犯认罪伏法，律师要维护被告人的合法权益，少不了要进行辩驳；商业工作者推销商品、招引顾客，企业家经营管理企业，都需要口才。在日常交往中，有口才的人能把平平常常的话题讲得很吸引人，口笨嘴拙者即使讲的内容很好，听起来也索然无味。

研究表明：一个人的成功，15%属于专业知识，85%靠人际沟通和处事技巧等综合因素。“有一种说法，说21世纪的优秀人才需要三大战略武器：舌头、金钱和电脑。”人才是宝，口才是金，现代人想要成功，就必须融入社会，争得别人的广泛支持，害羞就会失去机会，就必然会遇到辩论和论战。如果一个人满腹经纶，却由于口才不佳，表达不清，又怎能使自己的观点为他人所接受呢？

世界上没有任何一个正常人不需要讲话，不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而人与人之间交流思想，沟通感情最直接、最方便的途经就是语言。通过出色的语言表达，可以使相互熟识的人情更浓，爱更深；可以使陌生的人产生好感，结成友谊；可以使相互有分歧的人互相理解，将矛盾化为乌有；可以使相互仇恨的人化干戈为玉帛，友好相处。

一句话，语言能力是一个现代人才必备的素质之一，是我们提高素质，开发潜力的主要途径，是我们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的必要途径。

对话能带来财富，投资口才就是投资未来。望你能够阅读《赢在好口才》这本书，他将告诉你如何在工作场合说话不紧张，自如表达，培训当众讲话能力，提升热情和自信，掌握沟通技巧，增强领导号召力，最终帮你实现在众人面前，出口成章，脱颖而出，从而使你拥有良好的人际关系和丰富的人生。

祝愿你早日拥有好口才，只有拥有口才，才能拥有成功。

目 录

第一章 有话要会说..... 001

采撷良机的说话技巧 002

传情达意的说话技巧 003

迂回的说话技巧 004

说话时的引用技巧 008

看人说话的技巧 011

第二章 说话有讲究..... 016

说话要有口德 016

说话言语要得体 018

说话要精练易懂 019

说话要文雅 021

交谈的语言要清晰准确 022

第三章 说话有技巧..... 024

要善于克服心理障碍 024

001

赢
在
好
口

才 ying zai
hao kou cai

有话要敢说	025
正确选择说话的时机与场合	026
说话要善于择言	028
说话要潇洒幽默	032
说话声音要充满活力	034
能恰当使用姿态语言	036

第四章 综合素质决定表达能力..... 038

博学让你口若悬河	038
善辩凸显敏捷才思	044
会说必有惊人之语	057
声音让口语更完美	076
个性语言体现魅力	078

第五章 日常常用口才技巧..... 081

找准交谈的共同点	081
说别人爱听的话	082
有技巧地敲开他人的心扉	083
选择有兴趣的话题	085
用欢乐的言语感染对方	086
关键时刻停三秒	087

第六章 让他人喜欢和你交谈..... 089

让人一见如故的说话技巧	089
情随心生的说话技巧	090
让他人愿意交谈的技巧	091
逗人喜欢的说话技巧	092

逗乐对方的说话技巧	093
了解对方、投其所好	095

第七章 与情人交谈的口才技巧..... 097

要先对别人有好感	097
甜言蜜语最让人倾心	098
交谈时态度要亲切	100
把话说到恋人的心坎上	101
夫妻情感常沟通	102

第八章 推辞的口才技巧..... 105

推辞的语言艺术	105
掌握推辞的技巧	106
语言推辞的方式	107
如何推辞无损形象	108
与人为善好推辞	110
让对方自己说不	111
推辞孩子的过分要求	111

第九章 说服的口才技巧..... 113

劝导说服他人的语言技巧	113
诚意就是说服力	116
替他人着想的说服技巧	117
用巧妙的语言增强说服力	118
抓住要害劝导说服	120
攻心说服的说话技巧	123
迂回诱导善于说服	124

“以退为进”巧说服	126
消除疑虑的说服技巧	128
硬话软说服人心	129
转移话题摆脱尴尬	130

第十章 诙谐幽默的口才技巧

为自己幽上一默	132
幽默能愉悦生活	134
善用幽默化险为夷	136
用幽默化解尴尬	137
顺手拈来皆幽默	138
善于幽默能获得好形象	139
幽默的几种方式	140

第十一章 办公室说话的口才技巧

言不“越位”的技巧	144
善于寻找交谈的话题	147
说话要让对方感兴趣	148
善用言辞赞美对方	149
说话不要道人之短	150
注意观察倾听者的反应	151
办公室打电话的语言技巧	152

第十二章 社交口才技巧

社交需要口才	154
把握交谈的区域	156
交谈时要注意礼貌	158

与异性交谈的技巧	159
提问要有礼貌和技巧	160
有技巧地回答问题	161
有技巧地拒绝	163
如何与不同层次的人说话	164
交际言语要礼貌文雅	165
应对奚落的说话技巧	169

第十三章 推销员必备的寒暄技巧..... 171

寒暄的重要意义	171
寒暄时要注重礼节	173
寒暄要做到相互沟通	174
从生活中寻找寒暄的话题	175
寒暄的开场白应当与众不同	176
寒暄时巧妙地运用幽默	177
巧用妙语门自开	180
实话实说赢得人心	182
用真诚的语言扭转局面	183
好言留得住回头客	185

第十四章 谈判的口才技巧..... 187

知己知彼交谈有序	187
用大智若愚的态度交谈	189
在交谈中体现出你的豁达干练	190
投石问路的谈判技巧	191
谈判中的发问技巧	193
善于寻找语言的突破口	196
用沉默来表示你的想法	197

巧妙有效地说服对方 199

让对方心悦诚服的谈判技巧 200

第十五章 演说的口才技巧..... 203

演说的艺术 203

熟悉会场的情况 205

用自信战胜怯场 206

把握开场白的关键 207



第一章 有话要会说



人类自从有了语言，便有了交流的工具。但对现代人来说，仅仅有语言是不够的，因为，现代人不可能再依靠简单的语言进行交流，进入社会、参与交际非得拥有丰富的语言不可。只有拥有了丰富的语言，你才能说出自己心中的所思所想，你才能准确无误地表达你所要表达的内容，别人才明白你讲话的意思。然而，有很多人却不能做到这一点，在这些人的内心里有很多话想对他人说，但由于没有掌握说话的技巧，有话不会说，从而影响了自己与他人正常的交往与交流，甚至因为有话不会说而导致自己的人生和事业遭受挫折。

001

还有一些人说起话来滔滔不绝，自以为很能说，然而，别人听了他说的话却觉得头痛，因为人们只见他说话时口沫横飞的样子，却不知道他说了一些什么。这些人平常很容易见到，也是最让人头痛的一些人。这些人有志气、有抱负，但由于没有掌握说话的技巧，其结果是难成大器。

由此可见，说话不仅仅要能说，而且要会说。会说，能让你获得好人缘；会说，能让你赢得财富；会说，才能使你获得成功。君不见有多少人仅凭能说会道就官运亨通，财源滚滚。可见，会说才会赢，会说才会有好人生。

有话要会说，会说就要学会掌握说话的技巧，只要你掌握了说话的技



巧，不仅能让你会说，而且能让你会说；不仅能让你会说，而且能让你说赢。

要掌握会说话的技巧其实也不难，只要你按照下面所说的一些方法去做，坚持练习，你就一定能成功。

掌握良机的说话技巧

甜美的爱情比金子更耀眼，比蓝天更明澈。爱情与青春相伴，爱情使青春洒满七色阳光。爱情是心与心的相撞，要撞击得好，必须借助于语言。谈情说爱，重在一个“谈”字，“谈”得好就有成功之望，“谈”得不好，必然分道扬镳。可见口才在恋爱交往中，有着举足轻重的作用，好的口才定能助你一臂之力。

例如，李德全就是因为有随机应变的口才而被冯玉祥将军看中的。皮肤黝黑、相貌平平而又不修边幅的女性李德全，她回答对方不同凡响：“上帝怕你做坏事，派我来监督你！”幽默中显出了她的才智，出众的口才使冯玉祥十分佩服。他们一拍既合，订下了百年之好。

更有意思的是，在罗马尼亚农村，未婚女婿能否把妻子娶到手，口才至关重要。小伙子首次去姑娘家不用带礼品，但跨入门槛前，必须先从容地朗诵一首罗马尼亚古诗，还要回答未来岳父提出的五花八门的问题。若不能对答如流，往往领不到“入场券”。有幸通过第一场“考试”的小伙子，刚跨进正门，就有一位奇丑干瘪的老妇人对他微笑致意，姑娘的父亲故意问：“你找的可是她？”小伙子必须在一阵哄笑声中镇定地回答。接着，未来的岳父一次又一次地将邻村媳妇，甚至一只花猫“请”到座椅上，并发问：“这才是你的心上人，对吗？”小伙子必须在嘻笑声中脸不红，心不跳，神色自如地描述心爱的姑娘的容貌、身材、脾气、性格，如果一时语塞，必定凶多吉少。一直说到大家满意，小伙子真正要找的美丽姑娘才羞羞答答地被唤了出来，小伙子的婚事才算有了着落。

当然，如今这样直言“相逼”的恋爱方式自然不会再有了，但如果你在情窦初萌之时，善于驾驭语言，将你丰富的思想、复杂的情怀、微妙的心



声表达出来。交谈得法，双方便会走向爱情的幽径。

恋爱中的青年男女，欲要谈吐投机，渐入佳境，两情依依，了解两性间的心理、情感、行为的特点及差异是必要的。

青年男女谈恋爱，应顺乎自然，那种出于真诚而又经过选择的论题是令人喜欢的。从频繁的交谈和接触中，察言观行，互相一定会有更深的了解，而进入热恋阶段。在瓜熟蒂落、水到渠成之时，劝君莫失去采摘良机，大胆地去表白你的爱情，大胆地去爱吧，纯真的爱情会伴随你们白头偕老。

传情达意的说话技巧

同一句话，出自不同人的口，不同的语气，往往有着不同的意思，因此，我们说话时的语调，不可不小心。同样地，我们也可以利用此特点，适当地传情达意。

如：“好啊！”这样的一句话，从积极的同意到勉强的答应均隐含其内。虽然表面同意，实际上打心眼不喜欢，它又包含完全的否定。

从字面上看是“好吗？”这一句话，其内容则由“语调”与“表情”的表达来反映。

因此有人说：“眼睛比嘴巴更会说话。”亦即眼神、表情、姿态能够弥补语言的不足。

丰富的会话，也可以表现在不言中，所以，善于应用气氛与表情的女性，在男性的眼中是非常可爱的。

散步到别墅前，男的说：“和我一起进去？”女的说：“不可以这样子。”一面说着，一面眼睛向旁边看，心里想：他再积极一点就好了。如果她凝视对方的眼睛说：“不可以这样，”很明显的她摆出教训姿态。如果男性有更进一步的要求，她绝对调头转身就走。如果她说：“不可以。”说着，板起脸孔向下看，这是表示：绝对不肯。要是刹那之间，她望着男性的眼睛之后，又眼睛朝下看，两手的手指无意识的搓弄，就表示：不可以，然而难以拒绝。或者她说：“不可以。”一面说着，一面看他一眼，



然后双目紧闭。表示：可以，带我去吧！

同样的一句话，需要恰当地表达出内心的真意。不然会弄巧成拙，把事情弄僵，把原本想弄得和谐融洽的气氛变成不能收拾的地步。

如：“加点水，好吗？”

“我不喜欢加水，我就是不喜欢威士忌加水的味道。”

“那么要喝点什么？”

“什么也不想喝，我自己要果汁。”

人们都以率直为美德。率直是“一点也不加以修饰的自然形态”。在部分场合率直也许无妨，但是经常“猴急般”的态度无法得到圆满的交际。

前述的餐馆情形，如果两人的谈话改成如下：

“威士忌加点水，好吗？”

“谢谢！我可以喝点别的饮料吗？”

“当然可以，不喜欢威士忌吗？”

“我好像还没有品尝出威士忌的妙处，大概是还没长大吧！”

“那么，要喝点什么？”

“我喜欢这些水果掺在一块的综合果汁。”

会话在轻松的气氛中进行，自然能够酿出快乐的氛围。虽然是同样的意思，如果说“那个我不喜欢”或是“这个我不喜欢”，感觉上的差距则甚远。

所以，平时要多注意点自己说话的弱点。运用恰当的语气，把你的意思表达出来，这样才能起到传情达意的效果。

迂回的说话技巧

说话有时并不直截了当地阐明主题，而是采取反证、说反话、先贬后褒等手法，迂回到达主题。在某种情况下，迂回法能够造成峰回路转、恍然大悟的说话效果。

有位香港作家在小说《选美前后》中描写了“香港小姐”半决赛中的一个场面：主持人向一位参加半决赛的小姐提问：“杨小姐，假如要你在